

养老巨型市场,产业机遇与挑战并存 选适合、放心的养老社区,需要注意哪些问题?

7月4日,北京晚报刊登了一则《养老基地关闭,数千老人被迫无家可归!“怡养爱晚”如何变成“害晚”》的新闻,一时间引发了社会热议,也牵动了无数老年人的心。

目前,中国正快速步入老龄化,随着国家层面及地方政府对养老的日益重视,养老行业俨然成为时下热点话题,拥有广阔市场和发展前景的热门行业,使得很多传统行业也纷纷转行做养老,像房地产商、金融机构等。同时也出现了各种各样的养老模式,比如候鸟式旅游养老、CCRC综合养老社区、居家养老、纯机构养老、日托型养老、钟点养老、以房养老、保险理财养老等。

国家大力提倡和鼓励民营资本和社会力量做养老,但由于我国养老行业目前正处于起步阶段,国家相关的政策不明朗,法律法规不完善,监管不到位,导致养老服务行业良莠不齐,从而引发了文章开头提到的“怡养爱晚”造成的悲剧。

针对这一现象,如何选择安全可靠,适合自己的养老项目和模式对老年人来说至关重要。



养老地产、养老金融与养老产业的区别

养老地产是以房地产开发为中心,属于房地产开发的一个细分市场。虽然附带了一些养老服务,但最终还是以房屋销售为目标的经营活动。

养老金融是指围绕社会成员各种养老需求所进行的金融活动的总和,包括三方面内容:一是养老金金融,指为储备养老资产进行的一系列金融活动,包括养老金制度安排

和养老金资产管理;二是养老服务金融,指为满足老年人的消费需求进行的金融服务活动;三是养老产业金融,指为养老相关产业提供投融资支持的金融活动。

养老产业是以围绕老年人养老需求而提供医疗护理、生活服务等活动内容的产业。是以服务为中心,以公益化为方向来展

开工作。房屋等设施只作为服务的硬件载体。像提供养老服务、老年生活用品的开发、生产,护理类老年器械的研发等都属于养老产业,是以服务老年人为目的,用于方便老年人生活,提升养老的生活品质!同时,针对养老产业国家层面也颁布了多项指导性文件来支持和加快养老产业的发展。

“卖房子”式的养老项目,如何确保服务的持续性?

目前市场上的地产商投建的养老项目,一般分为两种,一种是有产权的老年公寓,一种是没有产权的老年公寓,主打会员制。

无论是有产权还是无产权的老年公寓通常都脱离不了地产本质:以销售房屋为目的。地产项目的惯用手法通常都是在销售前期花大手笔造势造景,把亮点做出来,用豪华阵容、请名人代言等方式给客户营造一个美好未来。所有宣传主打硬件配套设施,宣讲高端优质服务。在销售活动结束后,为了销售好,地产商确实会贴

钱做高端服务,吸引大批客户。待到销售活动结束后,服务质量就充满变数。因为地产商只负责房屋建造和销售,一旦房屋销售完毕,地产商与小业主的房屋权属关系就此划清界限,而之前承诺的所有高端优质服务有可能是外包的,前期地产商会贴钱给物业公司或是外包的服务公司,把服务做出来,把房子卖出去。待到销售完毕,地产商还能持续的贴钱给外包公司做服务吗?而外包公司为了盈利,肯定要缩减成本,

势必会关闭某些使用率低的服务项目或是降低服务质量。而这个时候小业主们要么加价承担高昂的服务费,要么就损失服务质量。

此外,市面上还有以会员费的形式进行“服务销售”。诸如,老年公寓是无产权的,入住需交纳一定数额不等的会员费,同时入住后还需每人每年交纳一定数额的基础服务费。入住后若要退的话,必按比例扣服务费,到入住第五年退订,只能退还会员费总额的50%,第六年开始不退,只能转让会员资格。那么问题就产生了,第五年以后的服务质量如何保障?

养老行业金融监管体系未健全,找准正规专业养老机构

回到“怡养爱晚”这一事件中,“怡养爱晚”和老人签署了这样的协议:只要交纳数额不等的“养老保证金”,就可在全国十余家“爱晚”基地享受对应时长和房型的“候鸟式”养老服务。合同还规定,一年后退回原始保证金。

有老人为“怡养爱晚”算了一笔账,认为基于当时的银行理财产品收益率,养老基地的运营成本仍在合理区间内。很快,数千名老人动辄交纳了几十万元的保证金,成就

了“怡养爱晚”总计超过亿元的原始资本。然而一年之后,今年5月,“怡养爱晚”在《告养老会员、基金客户书》称,公司与中融爱晚(北京)投资基金管理有限公司合作的中融汇联基金公司在去年6月倒闭、立案,直接引起中融爱晚基金挤兑,损失近2亿元。事后,“怡养爱晚”法人陆某,自称用养老保证金会员的钱去“填补基金的窟窿”,这也成为“怡养爱晚”资金链断裂的重要原因。另外,

“怡养爱晚”自称拥有的养老基地,也被证明是租赁来的。资金断链后,不仅无力偿还老人的保证金,更无法支付基地的租金,致使老人突然被养老基地的产权单位“推出门外”。

而近期也频频曝出老年人众筹养老金设立基金,基金平台设立人却卷款潜逃的事件,使得老年人一辈子的血汗钱一去不返。中国养老金融50人论坛特邀专家在接受采访时表示,养老产业的持续健康发展亟须纳入监管。

险资公司投资养老

高门槛保费“是个大问题”

近几年保险公司纷纷进军养老地产市场,通常的做法是围绕养老社区设计保险产品。据泰康人寿客服人员介绍,目前与养老社区对接的产品有多款,起价为200万元,投保人至少需要分一次或多次缴纳不少于200万元的保费,可在达到法定退休年龄时获得入住养老社区的资格。产品到期后按年返还养老金直至身故。同时,如果入住的投保人低于养老社区的容纳量,投保人已经达到退休年龄的直系亲属可以优先入住。但交了200万元不代表一劳永

逸。根据合同条款,购买保险只是取得了入住养老社区的资格,相当于免除了未来数十年的房屋租金,而物业费、卫生费、水电费、护理费等费用仍需要入住后再进行缴纳。

据新京报记者随机采访的几位市民表示,对于这项200万元的养老计划,他们多数认为“太贵”。现年62岁的退休公务员吕先生一听到200万元的数字就连连摆手,“简直是天文数字,我要真有200万元,直接到海边租一套,或者买一套房子就是了。那儿的空气环境要好得多,何必去住什么养老社区呢?”

老人声音: 拿什么保卫老人的养老钱

笔者在走访过程中访问了本市热门养老项目——颐乐居慈孝乐园的执行总经理谢志强先生,就“怡养爱晚”事件以及养老地产中普遍存在的养老服务无法保障等问题,谈谈老人该如何选择安全可靠的项目,保卫养老钱,保障养老服务。

谢总坦言,老年人在选择养老项目时,首先尽量选择本地项目,这样考察起来比较方便,也比较容易得到求证。就如“怡养爱晚”宣称在外地有多个基地,主打候鸟式养老,老年人一般都不会去外地考证,而实际上他的基地都是租赁的,并不属公司所有。其次应考察项目授权经营单位是否有相关资质和许可证。第三项目建设是否符合政府审批流程,拥有相关审批文件。第四,所经营的养老服务及活动是否得到政府认可,有政府监管。第五,老人所缴纳的费用去向何处,是否用于高风险投资或是用于违法项目。“怡养爱晚”之所以造成这样的悲剧就是把

钱用于高风险的投资,造成巨额亏损,资金链断裂。第六,一旦会员制养老项目出现兑付风险,老人应及时向公安机关报案,或向法院寻求诉讼,这样才能将涉事公司的资产及时冻结,尽可能帮老人追回损失。

以慈孝乐园项目为例,项目建在本地,项目建造及建设进度都实实在在看得到,同时在接待中心公示了政府对该项目的审批公文,证明公司及项目的合法性。另外,慈孝乐园作为宁波市重点民生项目,所开展的养老服务和活动都是得到政府认可并受政府监管的。不仅如此,慈孝乐园主动接受政府资金监管,保证前期所收的老人养老钱都用于该项目的建设和服务运营,后期将公布相关文件证明。最大程度保卫老人的养老钱!针对后期服务质量,慈孝乐园给出清单式服务条款作为协议附件,同时在协议中明确列出,若老人对服务不满意,或有特殊原因,50年内,都可全额退款!以此来保障老人的信心。

本版撰文 许许

咨询热线:0574-87633666

接待地址:江北区康庄南路43-1(三江超市往北50米 转角处)

公交线路:3路、303路、516路、825路、965路、345路至华辰大桥北下;306路、516路至天成家园下。



更多老年人的精彩活动请扫描二维码